

ВЛИЯНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

INFLUENCE OF VOLUME OF PRODUCTION AND SALES OF PRODUCTS ON EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ORGANIZATION

Козырева Н.Н., канд. экон. наук, доцент, профессор кафедры экономики АПК,
сферы услуг и статистики,

Счетчикова Н.А., студентка 5 курса факультета экономики и управления,
Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации
(г. Гомель, Республика Беларусь).

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы влияния объемов производства и реализации продукции, а также их ассортимента на прибыль промышленной организации.

Abstract. The article considers the issues of influence of volume of production and sales of products, as well as, their assortment on the profit of industrial organization

Ключевые слов / key words: объем производства, объем реализации, факторы производства, прибыль, добавленная стоимость / volume of production, volume of sales, production factors, profit, added value.

Основным направлением социально-экономического развития Республики Беларусь является последовательное повышение уровня жизни населения на основе эффективного развития экономик, обеспечения устойчивого экономического роста и укрепления конкурентоспособности нашего государства и достойного места и роли в мировом сообществе.

Ведущая роль в реализации этих процессов принадлежит государству, которое формирует промышленную политику. Основные усилия при этом направлены на использование инновационных технологий, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, наращивание экспортного потенциала, импортозамещение, модернизацию и диверсификацию отраслей и предприятий.

Основным звеном промышленной отрасли является промышленная организация. Промышленные организации и предприятия производят продукцию, оказывают услуги, т.е. осуществляют определенную деятельность для удовлетворения общественных потребностей наиболее эффективным способом, ставя перед собой целый спектр целей:

- максимизация объема выпуска продукции;
- обеспечение конкурентоспособности продукции на основе использования инновационных технологий;
- устойчивость и стабильность функционирования;
- удержание завоеванных позиций на рынке и др.

Основной целью, преследуемой каждой коммерческой организацией при организации своей деятельности, является получение максимального размера дохода и обеспечение эффективности функционирования. Для реализации этой цели необходимы средства производства, ресурсы, эффективное использование которых и определяет конечный результат работы. Важным этапом сознательного управления организацией является увеличение объемов производства и реализации продукции.

ИУП «СТЕКЛОГРАД» является предприятием, основанным на частной форме собственности, действует в соответствии с законодательством Республики Беларусь и настоящим уставом. Предприятие занимается литьём пластмасс под давлением. Основной вид деятельности – производство полки-стекло в полипропиленовом обрамлении для бытовых холодильников, изготовление универсального полимерного покрытия, изготовление банки из пластических масс.

Основным потребителем продукции ИУП «СТЕКЛОГРАД» в Республике Беларусь является закрытое акционерное общество «АТЛАНТ». Зарубежными потребителями продукции предприятия являются ведущие мировые производители бытовых холодильников закрытое акционерное общество «Индезит Интернэшнл» (Россия) и АВ «Snaige» (Литва) (рис. 1).

Динамику объемов производства и реализации продукции в ИУП «СТЕКЛОГРАД» представим в таблице 1.

В сопоставимых ценах темп роста производства и реализации значительно меньше, то есть за три года сокращение объема реализации составило 39,72%.

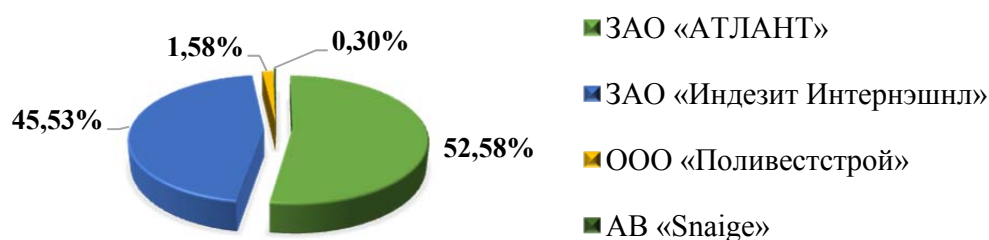


Рис. 1. Потребители продукции ИУП «СТЕКЛОГРАД» за 2014 год

Таблица 1 – Динамика реализации продукции в сопоставимых ценах к 2012 году на ИУП «СТЕКЛОГРАД»

Годы	Объем реализации, млн.руб.	Темп роста, %
2012	85503	100,00
2013	75336,6	88,11
2014	51545,3	60,28

В таблице 2 отражены результаты проведенного анализа основных показателей деятельности ИУП «СТЕКЛОГРАД» за 2013–2014 года.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности ИУП «СТЕКЛОГРАД» за 2013–2014 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	Отклонение, (+,-)	Темп роста, %
1. Товарная продукция в действующих ценах, млн р.	86944	57635	-29309	66,3
2. Выручка от реализации продукции, (без косвенных налогов), млн руб.	85 796	85 237	-559	99,4
3. Полная себестоимость реализованной продукции, млн р.	81060	84783	3723	104,6
4. Прибыль от реализации, млн р.	4 736	454	-4282	9,6
5. Рентабельность продаж, %	5,5	0,5	-4,99	х
6. Рентабельность реализованной продукции, %	5,8	0,5	-5,31	х

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что выручка от реализации продукции за 2014 год уменьшилась на 0,6% по сравнению с 2013 годом и составил 85 237 млн р. Это произошло в связи с поднятием цен на стекло основного поставщика ОАО «Гомельстекло». В рассматриваемом периоде разница между объемом производства и реализации продукции незначительна, что является положительной тенденцией и означает, что практически вся производимая продукция сразу реализуется.

Снижение объемов производства и реализации как в фактических, так и в сопоставимых ценах привело к значительному уменьшению размера прибыли от реализации, которая в 2014 году составила только 9,6% от аналогичного показателя 2013 года. Существенно снизились и показатели рентабельности.

Существенное влияние на прибыль оказывает ассортимент выпускаемой продукции и его соответствие спросу покупателей. Причины изменения ассортимента могут быть как внешние, так и внутренние. К внешним относятся конъюнктура рынка, изменение спроса на отдельные виды продукции, состояние материально-технического обеспечения, несвоевременный ввод в действие производственных мощностей предприятия по независящим от него причинам.

Внутренние причины – недостатки в организации производства, плохое техническое состояние оборудования, его простои, аварии, недостаток электроэнергии.

Таким образом, выделив основные факторы, оказывающие влияние на изменение объема производства и реализации продукции, можно на основе расчета влияния факторов с применением факторной модели прогнозировать не только предполагаемую прибыль от будущих продаж, но и устранять влияние нежелательных или отрицательно влияющих факторов на возможный рост объема производства и реализации продукции предприятия. По результатам факторного анализа можно сделать вывод, что за счёт увеличения численности работников на 5 человек выпуск товарной продукции увеличился на 2804,65 млн р. Снижение среднегодовой выработки на 200,71 руб. привело к сокращению выпуска товарной продукции на 32113, млн р. Сокращение материальных затрат на 29233 млн р. привело к уменьшению объёма производства продукции на 38026,29 млн р., а за счет увеличения материалоотдачи на 0,2318 рублей объём выпуска вырос на 8717,07 млн. рублей. Также расчёты показали, что увеличение доли реализованной продукции в объёме произведенной на 1,89 п.п. привело к росту прибыли на рубль материальных затрат на 0,0014 руб.; за счет снижения рентабельности продаж на 4,99 п.п. прибыль на рубль материальных затрат сократилась на 0,0647 руб.; из-за роста материалоотдачи в отчетном году на 0,2318 руб. прибыль на рубль материальных затрат увеличилась на 0,0012 руб.

Таким образом, можно сделать вывод о прямой зависимости показателей экономической эффективности от изменения объемов производства и реализации продукции.

Источники:

1. Овсянников Г. Факторный анализ в доступном изложении. Изучение многопараметрических систем и процессов / Г. Овсянников. – М.: Либроком, 2013. – 176 с.
2. Соколова Л.М. Экономика организации: пособие для студентов. В 3-х частях. Ч. 3 / Л.М. Соколова, А.П. Петров-Рудаковский. – Гомель: БГЭУ ПК, 2013. – 228 с.